Adapting to change: The life and health insurance industry amidst a changing financial services landscape

by

Mario A. Vella and Rosario Faubert

Number 39

S'adapter aux changements : l'industrie des assurances de personnes dans un contexte de services financiers en évolution

par

Mario A. Vella et Rosario Faubert

Numéro 39

Analytical Paper Series

The Analytical Paper Series publishes research undertaken in Service Industries Division and other parts of Statistics Canada. It also welcomes papers related to the services industries from government departments, research institutes, businesses and academics. The objective of the Series is to disseminate knowledge and stimulate discussion.

All papers are subject to peer review as well as review by a panel of experts inside and outside Statistics Canada, as necessary. The views expressed in the articles are those of the authors and do not necessarily reflect the views of Statistics Canada.

Papers in the Series are distributed to Statistics Canada's Regional Offices, depository libraries, universities and interested individuals. They are catalogued and indexed nationally and internationally.

Proposals for joint research efforts with interested parties are welcome.

Série d'études analytiques

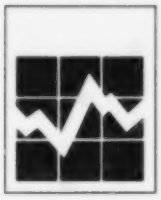
La Série d'études analytiques comprend les recherches de la Division des industries de service et d'autres secteurs de Statistique Canada. Elle sert aussi à la publication de documents relatifs au secteur des services qui proviennent des ministères, des instituts de recherche, des entreprises et des universitaires. La Série vise à diffuser les connaissances et à stimuler la discussion.

Tous les documents sont sujets à un contrôle interne et peuvent éventuellement être examinés par un groupe d'experts de Statistique Canada et de l'extérieur. Statistique Canada ne partage pas nécessairement les opinions exprimées dans les articles.

Les documents d'analyse sont distribués aux bibliothèques de dépôt et aux bureaux régionaux de Statistique Canada, ainsi qu'à d'autres intéressés. Ils sont catalogués et indexés à l'échelle nationale et internationale.

Les Divisions dont disposées à examiner des propositions visant la conduite de recherches conjointes.

106-02959/



Statistics Canada

Service Industries Division

Statistique Canada

Division des industries de service

Adapting to change: The life and health insurance industry amidst a changing financial services landscape

by
Mario A. Vella and Rosario Faubert

Reprinted from **Services Indicators**,
Catalogue no. 63-016-XPB, 3rd quarter 2001.

63F0002XIB No. **39**
ISBN: 0-662-32225-8
ISSN: 1201-9038

June 2002

For further information, please contact Mario A. Vella at (613) 951-1395 or Rosario Faubert at (613) 951-0318 or:

Don Little
Editor, Services Indicators
Service Industries Division
Statistics Canada
Jean Talon Building, 10th floor, Section D2
Tunney's Pasture, Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6
Telephone: (613) 951-6739
Facsimile: (613) 951-6696

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 2002

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

S'adapter aux changements : l'industrie des assurances de personnes dans un contexte de services financiers en évolution

par
Mario A. Vella et Rosario Faubert

Article paru dans **Indicateurs des services**,
N° 63-016-XPB au catalogue, 3e trimestre 2001.

63F0002XIB n° **39**
ISBN : 0-662-32225-8
ISSN : 1201-9038

Juin 2002

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Mario A. Vella au (613) 951-1395 ou avec Rosario Faubert au (613) 951-0318 ou avec :

Don Little
Éditeur, Indicateurs des services
Division des industries de service
Statistique Canada
Édifice Jean-Talon, 10e étage, section D2
Parc Tunney, Ottawa (Ontario)
Canada, K1A 0T6
Téléphone : (613) 951-6739
Télécopieur : (613) 951-6696

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2002

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Abstract

The article presents a general statistical profile of the life and health insurance industry from 1988 to 1998. Trends are presented in view of the industry's evolving regulatory environment, and aggregate comparisons of this industry are made to the deposit-accepting intermediaries industry.

Résumé

Cet article présente le profil statistique de l'industrie des assurances de personnes de 1988 à 1998. On y analyse les tendances par rapport à l'évolution du cadre de réglementation du secteur et on y compare ce secteur avec les établissements de dépôt.

Adapting to change: The life and health insurance industry amidst a changing financial services landscape

Authors: Mario A. Vella and Rosario Faubert[1]
Industrial Organization and Finance Division
Telephone: Mario Vella (613) 951-1395
Rosario Faubert (613) 951-3112
Fax: (613) 951-0318
E-mail: mario.vella@statcan.ca
rosario.faubert@statcan.ca

Introduction

This article presents a general statistical profile of the life and health insurance industry amidst a rapidly changing financial services landscape in Canada. The economic performance of the industry is analyzed in terms of economic output, employment and industrial structure over a ten-year period from 1988 to 1998. The output of the industry can be characterized as stable relative to economic growth in Canada except for very strong growth from 1996 to 1997 due to a number of factors. In describing these factors, this article examines the sales of segregated funds and a regulatory change in 1996 that required Canadians to mature their retirement plans at age sixty-nine instead of age seventy-one. Aggregate comparisons are made to deposit-accepting intermediaries (banks, trust companies, investment dealers, credit unions and the caisses populaires). As well, statistical trends and analysis are presented in view of the evolving regulatory environment. This article is part of an ongoing project on data gaps in financial institutions undertaken by Statistics Canada's Industrial Organization and Finance Division. Most data is derived primarily from previously published annualized quarterly data.

Changing financial services landscape

In recent years, Canada's financial services industry has undergone tremendous and pervasive change. Banks, investment dealers, trust companies, credit unions and insurance companies, the traditional pillars that defined

[1] The authors would like to thank numerous individuals in the preparation of this paper, most notably, Krishna Sahay, Ed Hamilton, Martin Pachéco, Christine Hinchley, Ron Nesbitt, and Don Little.

S'adapter aux changements : l'industrie des assurances de personnes dans un contexte de services financiers en évolution

Auteurs : Mario A. Vella et Rosario Faubert[1]
Division de l'organisation et des finances de l'industrie
Téléphone : Mario Vella (613) 951-1395
Rosario Faubert (613) 951-3112
Télécopieur : (613) 951-0318
Courriel : mario.vella@statcan.ca
rosario.faubert@statcan.ca

Introduction

Le présent article propose un profil statistique général de l'industrie des assurances de personnes dans un contexte de services financiers en rapide évolution au Canada. Le rendement économique de l'industrie est analysé en fonction de la production économique, de l'emploi et de la structure industrielle pour une période de dix ans, à savoir de 1988 à 1998. La production de l'industrie s'est avérée assez stable par rapport à la croissance économique au Canada, à l'exception d'une très forte croissance de 1996 à 1997 en raison d'un certain nombre de facteurs. Cet article aborde ces facteurs en examinant les ventes de fonds distincts ainsi qu'une modification réglementaire, adoptée en 1996, qui oblige les Canadiens à faire échoir leurs régimes de retraite à 69 ans plutôt qu'à 71 ans. Des comparaisons globales sont faites avec les intermédiaires de dépôts (les banques, les sociétés de fiducie, les courtiers en valeurs mobilières, les coopératives de crédit et les caisses populaires). En outre, les tendances statistiques et l'analyse présentées tiennent compte de l'évolution du cadre réglementaire. Cet article fait partie d'un projet continu de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie de Statistique Canada à propos des lacunes statistiques dans les institutions financières. La plupart des données sont principalement dérivées de données trimestrielles annualisées déjà publiées.

Évolution du secteur des services financiers

Ces dernières années, l'industrie canadienne des services financiers a subi de profonds changements. Les banques, les courtiers en valeurs mobilières, les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit et les compagnies d'assurances, ces piliers traditionnels qui

[1] Les auteurs désirent remercier les nombreuses personnes qui les ont aidés à rédiger cet article, notamment Krishna Sahay, Ed Hamilton, Martin Pachéco, Christine Hinchley, Ron Nesbitt et Don Little.

the financial services sector, were once mutually exclusive in the services they were regulated to sell. Since the 1980's, the strict delineation that characterized these pillars began to crumble, resulting in a much greater overlap of business lines. Certain "core" activities continue to be administered along institutional lines.[2] For example, only chartered banks, trust companies, loan companies, credit unions and caisses populaires can accept deposits. Only life insurance companies may underwrite life insurance. Health insurance may be underwritten by life insurers and insurers broadly classified as non-life. The latter insurers are primarily property and casualty insurance companies such as those providing home and automobile insurance.[3] Notwithstanding the reservation of these core activities, all federally incorporated financial institutions can now provide a broad array of financial services. The consolidation that has taken place, and that is expected to continue, both within and across the pillars, has expanded the offerings of financial products. While insurance companies cannot accept deposits in the strictest sense of the definition, they can acquire or establish subsidiaries that offer "bank-like" products and are regulated as such.

The convergence of the pillars stemmed from many factors, including globalization of financial markets, technological advancements, changing demographics and businesses' greater access to capital markets outside the pillars. Many independent trust companies existing in the early 1980s were later acquired by chartered banks, leaving only about two dozen remaining. Another result of this transformation was the shift of the income base of deposit-accepting intermediaries from traditional financial intermediation to fee-based services.[4] In 1996, non-interest income represented 36.5% of the total value of services produced by deposit-accepting intermediaries.[5] By 1999, non-interest income grew to 44.8%. The gradual shift in the product mix from income by financial intermediation to income derived from an expansion of products and services is in part due to life and health

caractérisent le secteur des services financiers, étaient auparavant cloisonnés par les règlements régissant les services qu'ils pouvaient vendre. Depuis les années 80, le cloisonnement strict qui définissait ces piliers a commencé à s'effriter, causant ainsi un chevauchement beaucoup plus important des secteurs d'activité. Certaines activités « de base » sont toujours régies en fonction du type d'institution[2]. Par exemple, seules les banques à charte, les sociétés de fiducie, les sociétés de prêt, les coopératives de crédit et les caisses populaires peuvent accepter des dépôts et seules les sociétés d'assurance-vie peuvent vendre ce type d'assurance. Les compagnies d'assurance-vie et celles considérées comme des sociétés d'assurances IARD peuvent offrir de l'assurance-maladie. Ces dernières sont principalement des compagnies d'assurances IARD, comme celles qui fournissent de l'assurance-habitation ou de l'assurance-automobile[3]. Malgré ces activités de base réservées, toutes les institutions financières constituées sous le régime de la loi fédérale offrent maintenant une vaste gamme de services financiers. Les regroupements passés, et ceux à venir, à la fois à l'intérieur et entre les piliers traditionnels, ont élargi la gamme des produits financiers offerts. Bien que les entreprises d'assurances ne puissent pas accepter de dépôts selon l'application stricte de la définition, elles peuvent acquérir ou établir des filiales qui proposent des produits semblables à ceux des banques et qui sont régies à ce titre.

Le regroupement des piliers est causé par beaucoup de facteurs, notamment la mondialisation des marchés financiers, le progrès technologique, les changements démographiques et un meilleur accès des entreprises aux marchés financiers à l'extérieur des piliers. Un grand nombre de sociétés de fiducie qui existaient au début des années 80 ont été ensuite achetées par des banques à charte, n'en laissant ainsi qu'une vingtaine dans le marché. Il en est aussi résulté une modification du revenu de base des intermédiaires de dépôts, qui provient désormais des services à la commission plutôt que des intermédiations financières traditionnelles[4]. En 1996, le revenu non tiré d'intérêts représentait 36,5 % de la valeur totale des services offerts par les intermédiaires de dépôts[5]. En 1999, ce revenu est grimpé jusqu'à 44,8 %. Ce passage graduel aux produits dont le revenu provient de l'élargissement des produits et services plutôt que de l'intermédiation financière est dû en partie aux compagnies d'assurances de personnes qui ont conçu des produits et services

[2] See Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector (1998).

[3] This does not preclude banks from establishing and operating life insurance subsidiaries but it does restrict the distribution and sales of these policies from taking place within the branch bank network.

[4] Financial intermediation involves transforming deposits and other liability products into loans and other earning assets.

[5] Non-interest income includes revenue from brokerage and other securities services, credit services, trading income, deposit and payment services charges, mutual fund management, card services, foreign exchange, insurance, securitization revenues and trans-sectoral income. Value of services produced for deposit-accepting intermediaries is defined as the sum of net interest and non-interest income.

[2] Voir le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers (1998).

[3] Cela n'empêche pas les banques d'établir et d'exploiter des filiales d'assurance-vie, mais restreint par contre la distribution et la vente de ces polices à l'intérieur de leur réseau de succursales.

[4] L'intermédiation financière comprend la transformation de dépôts et autres produits liés à la responsabilité en prêts et autres avoirs productifs.

[5] Le revenu non tiré d'intérêts inclut les revenus provenant des activités de courtage et autres services reliés aux valeurs mobilières, des frais de crédit, des revenus d'opérations sur les marchés mobiliers, les frais de services sur les dépôts et paiements, les frais de gestion des fonds communs de placements, les services de cartes de crédit, les opérations de change, de l'assurance, les activités de titrisation et les revenus intersectoriels. La valeur des services offerts par les intermédiaires de dépôts est égale à la somme du revenu net d'intérêts et du revenu non tiré d'intérêts.

insurers establishing "bank-like" products and services. However, the principal sources of revenue for life and health insurance companies remain their sales of life insurance and annuities, their management of pension funds, and their sales of accident and sickness insurance. Insurance companies provide these types of insurance by assuming risk that they make provisions for, or transfer to other companies through reinsurance.

Changes in the marketplace contributed to legislative and regulatory revisions that broadened the scope of financial institutions and placed financial groups in direct competition with each other. The regulatory authorities now permit certain banks to establish insurance subsidiaries and to sell property and casualty insurance products, though not through their branch network. Likewise, certain life insurance companies can now establish banks and offer financial intermediation services. This is not to say that a changing regulatory environment necessarily causes the changing attributes of the industry. Rather, that regulatory change may be made necessary by global consolidation of the financial services sector. The life and health insurance industry in Canada has not been immune to this change. While the merits, causes and effects of the change can be argued, the industry's output growth has been stable throughout the 1988 to 1998 period relative to that for the whole economy. This stability is noteworthy in itself given the industry's exposure to the 1990-92 recession, a shift towards demutualization and turbulence in global financial markets towards the end of the period.

There are about 150 enterprises in the Canadian life and health insurance industry.[6] The constitutional division of jurisdiction between the federal and provincial governments is reflected in the division of powers to regulate insurance companies. While the power to incorporate insurance providers is shared between federal and provincial governments, the provinces regulate market conduct and consumer protection within their own boundaries. Both the federal government and the provinces exercise incorporation power that enables them to regulate such operating characteristics as corporate structure and capital adequacy.[7] Each province has exclusive jurisdiction over the enterprises that only operate within their borders. About 82% of the life and health insurers in Canada are under a shared federal and provincial regulatory regime with the remainder under the full jurisdiction of a province. Overall, 52% of the industry is Canadian owned.

semblables à ceux des banques. Toutefois, les principales sources de revenu de ces sociétés d'assurances de personnes demeurent encore leurs ventes d'assurances-vie et de rentes, leur gestion des fonds de retraite et leurs ventes d'assurances contre les blessures et les maladies. Les compagnies d'assurances offrent ces types d'assurances en assumant les risques qu'elles prévoient ou qu'elles transfèrent à d'autres entreprises par l'entremise de la réassurance.

Les changements du marché ont contribué à une révision des lois et règlements qui élargit la portée des institutions financières et qui place les groupes financiers en compétition directe. Les organismes de réglementation permettent maintenant à certaines banques d'exploiter des filiales d'assurances et de vendre des produits d'assurances IARD sans s'aider toutefois de leur réseau de succursales. De même, certaines compagnies d'assurance-vie peuvent désormais ouvrir des banques et offrir des services d'intermédiation financière. Cela ne signifie pas que la modification des règlements d'un milieu est obligatoirement responsable des attributs changeants de l'industrie. Cette modification était plutôt devenue nécessaire à cause du regroupement global du secteur des services financiers. L'industrie canadienne des assurances de personnes n'a pas été épargnée par ce changement. Bien qu'il soit possible de débattre les bien-fondés, les causes et les effets, la croissance de la production de l'industrie est demeurée stable entre 1988 et 1998, comparativement à celle de l'ensemble de l'économie. Cette stabilité est notable en soi, étant donné l'exposition de l'industrie à la récession de 1990 à 1992, le virage vers la démutualisation et l'agitation des marchés financiers mondiaux à la fin de cette période.

Il existe environ 150 entreprises dans l'industrie canadienne des assurances de personnes[6]. La répartition constitutionnelle des pouvoirs entre les provinces et le fédéral se reflète dans le partage des pouvoirs de réglementation des compagnies d'assurances. Bien que le droit de constituer en société soit partagé entre les gouvernements provinciaux et fédéral, ce sont les provinces qui réglementent les pratiques du marché et la protection des consommateurs sur leur territoire. Les gouvernements provinciaux et fédéral exercent leur pouvoir de constitution en société, car il leur permet de réglementer les caractéristiques opérationnelles, comme la structure organisationnelle et la suffisance du capital[7]. Chaque province a compétence exclusive sur les entreprises dont les activités se déroulent uniquement sur son territoire. Environ 82 % des sociétés d'assurances de personnes du Canada sont soumises à un régime de réglementation partagé entre les gouvernements provinciaux et fédéral, alors que les autres sont sous l'entière compétence d'une province. Sur l'ensemble, 52 % de l'industrie appartient à des intérêts canadiens.

[6] Classified under North American Industrial Classification System (NAICS) codes 524111, 524112, 524131 and 524132.

[7] Incorporation power refers to the creation of a legal entity with the permission to undertake transactions. Capital adequacy refers to the legal entity's ability to meet debt obligations as determined by the regulatory authorities.

[6] Classification en vertu des codes 524111, 524112, 524131 et 524132 du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN).

[7] La constitution en société fait référence à la création d'une personne morale ayant l'autorisation d'effectuer des transactions. La suffisance du capital renvoie à la capacité de la personne morale de respecter ses créances comme l'ont précisé les organismes de réglementation.

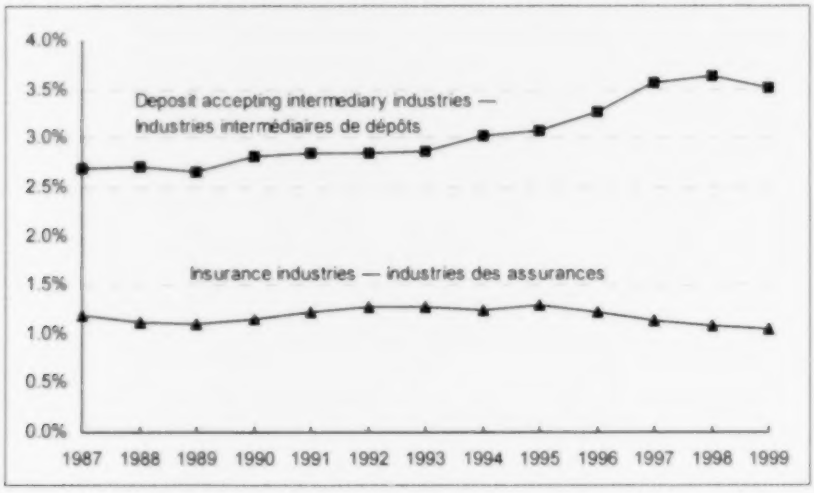
Insurance industry growth patterns

The overall insurance industry demonstrated stability in generating about 1.2% of Canada's gross domestic product throughout the 1988 to 1999 period, of which the life and health insurance share of this proportion was about two-thirds[a] (Chart 1). Meanwhile, the insurance industry's share of all financial sector assets hovered around 11% with the highest share occurring in 1992 when consumer and business financing intermediaries faced slower growth out of the recession.[b] Likewise, throughout the decade, the insurance industry earned about 20% of the financial sector's operating revenue. This industry stability may arise from the intrinsic nature of insurance products offered and consumer demand for those products. The pricing and sales of insurance are determined by the industry's ongoing analysis of expected and actual financial results

Schéma de croissance de l'industrie des assurances

Toute l'industrie des assurances a fait preuve de stabilité en générant environ 1,2 % du produit intérieur brut du Canada pendant toute la période entre 1988 et 1998; les assurances de personnes représentent approximativement les deux tiers de ce pourcentage[a] (graphique 1). Entre-temps, la portion de l'industrie des assurances pour tous les éléments d'actif du secteur financier se situait environ à 11 %, avec un sommet atteint en 1992, moment où les intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises faisaient face à une croissance plus lente sortant de la récession[b]. De même, tout au long cette décennie, l'industrie des assurances a récolté approximativement 20 % des revenus d'exploitation du secteur financier. La stabilité de l'industrie peut s'expliquer par la nature intrinsèque des produits offerts et par la demande des consommateurs. La tarification et la vente des assurances sont déterminées par l'analyse continue que fait l'industrie des résultats

Chart 1. Financial industries' contributions to Canada's GDP



Note: Proportions based on GDP at factor cost, in constant 1992 dollars.

Graphique 1. Contribution des industries financières au PIB du Canada

Note : Proportions basées sur le PIB au coût des facteurs, en dollars constants de 1992.

[a] Life and health insurance industries include direct individual life, health and medical insurance carriers and direct group life, health and medical insurance carriers that are included in NAICS categories 524111 and 524112, respectively. References to "insurance industry" denote establishments that primarily underwrite insurance of all kinds including life insurers, health insurers, deposit insurers and other property and casualty insurers.

[b] Data computed from Financial and Taxation Statistics for Enterprises, 1998, Catalogue no. 61-219-XPB. The financial sector includes trust companies, credit unions, chartered banks, consumer and business financing intermediaries, life insurers, property and casualty insurers, other insurers and agents and other financial intermediaries.

[a] L'industrie des assurances de personnes comprend les sociétés d'assurances personnelles et collectives directes pour la vie, les maladies et les médicaments comprises respectivement dans les catégories 524111 et 524112 du SCIAN). « Industrie des assurances » fait référence à des établissements qui offrent principalement des assurances de toutes sortes, dont des assurances pour la vie, les maladies, les dépôts et autres biens ou risques divers.

[b] Données tirées de Statistiques financières et fiscales des entreprises, 1998, no 61-219-XPB. Le secteur financier inclut les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit, les banques à charte, les intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, les compagnies d'assurance-vie, les compagnies d'assurances IARD, les autres compagnies et agents d'assurances ainsi que les autres intermédiaires financiers.

compared to their actuarial assumptions used in the pricing and valuation of those products.[10] Since actuarial assessments are a core function of the industry, the amount and degree of risk assumed is also closely monitored, as are profit targets. Since the actuarial function is, in part, influenced by predictable demographic considerations, this adds some stability to the industry's output levels.

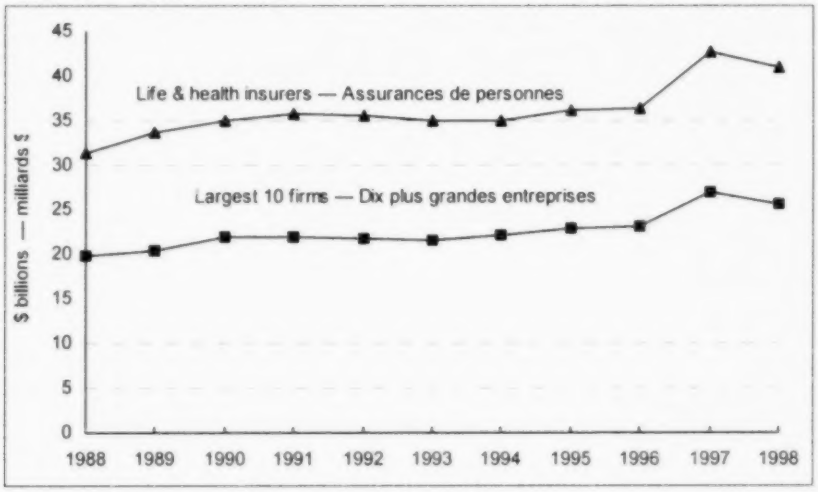
The demand for life insurance products is, relative to other consumer purchases, invariant to short-term business cycles due to the long-term nature of investing for eventualities. As well, many of these products are purchased on an ongoing "group business" basis, thus contributing to some rigidity in demand.[11] Since profit margins tend to generally be narrower on group products, the life and health insurance industry's increased earnings were largely attributable to pricing gains in the retail insurance and wealth management segments, and lowered expenses in group insurance.

financiers réels et escomptés par rapport à ses hypothèses actuarielles utilisées lors de l'évaluation et de l'établissement des prix de ces produits[10]. Puisque les hypothèses actuarielles sont une fonction de base de l'industrie, le niveau de risque prévu est étroitement surveillé, tout comme le sont les objectifs de profit. Comme cette fonction actuarielle est influencée, en partie, par des causes démographiques prévisibles, cela apporte une certaine stabilité aux niveaux de production de l'industrie.

Contrairement aux autres achats des consommateurs, la demande pour les produits d'assurances-vie ne varie pas pour les cycles économiques à court terme en raison du caractère à long terme des investissements pour de telles éventualités. En outre, beaucoup de ces produits sont achetés de manière continuelle et collective, ce qui contribue à la rigidité de la demande[11]. Puisque les marges bénéficiaires sont généralement plus étroites pour les produits collectifs, les recettes accrues de l'industrie des assurances de personnes sont largement attribuables aux gains des tarifs dans les secteurs des assurances de détail et de gestion des avoirs ainsi qu'à la baisse des frais des assurances collectives.

Chart 2. Industry revenues and those earned by the largest ten firms (1992 constant dollars)

Graphique 2. Revenus de l'industrie et ceux amassés par les dix plus grandes entreprises (en dollars constants de 1992)



[10] Actuarial assumptions refer to expectations made about the statistical likelihood of events for which the company provides insurance and the probability of their occurrence resulting in payouts. In essence, it is the insurance companies' assessment of business risk.

[11] Group business is a single insurance policy held by one party but covering a number of people, such as a plan a company buys for its employees.

[10] « Hypothèses actuarielles » fait référence aux attentes formulées au sujet de la probabilité statistique des événements pour lesquels une compagnie offre une assurance et de la probabilité de devoir verser des sommes lorsque ces événements surviennent effectivement. Il s'agit essentiellement de l'évaluation du risque commercial des compagnies d'assurances.

[11] Une « assurance collective » est une police d'assurance simple détenue par un groupe, mais qui protège un certain nombre de personnes, comme un plan acheté par une entreprise pour ses employés.

Revenues for the life and health insurance industry rose gradually throughout the period except for a surge in 1997 (Chart 2), when revenues rose 20% from $35.9 billion to $42.1 billion. This resulted from several factors.

One factor contributing to higher revenues in 1997 was increased management fees stemming from the growth in mutual funds and segregated funds under administration. A segregated fund is an investment fund established by a life insurance company and is similar in nature to a mutual fund. Segregated fund assets are separate and distinct from other company assets. The value of segregated fund products managed by life and health insurance companies rose by an exceptional 31% from $35.6 billion in 1996 to $46.6 billion in 1997 (Chart 3). Since segregated funds are market-based, segregated fund premiums rose from $7.5 billion in 1996 to $11.7 billion in 1997 as investors took advantage of the robust returns on investment in 1997. This is consistent with trends in the Toronto Stock Exchange Total Return Index, where the largest annual gain in the 1989 to 1998 period occurred in 1997 (Chart 4). Interestingly, growth rates also exceeded 25% in 1998 and 1999 owing to continued strong performance on the stock exchange.

A catalyst for the large surge in revenues in 1997 may have been the federal budget change effective in 1996 that required Canadians to mature their retirement plans two years earlier, at age sixty-nine. Registered Retirement Savings Plans (RRSP) had to be transferred to either an annuity or a Registered Retirement Income Fund (RRIF) by

Les recettes de l'industrie des assurances de personnes ont progressé graduellement tout au long de la période visée, à l'exception d'une poussée en 1997 (graphique 2), où elles ont grimpé de 20 %, passant ainsi de 35,9 milliards de dollars à 42,1 milliards de dollars. Plusieurs facteurs sont responsables de cette situation.

La hausse des frais de gestion découlant de la croissance des fonds distincts et communs de placement est l'un des facteurs qui ont contribué aux revenus plus élevés de 1997. Un fonds distinct est un fonds d'investissement établi par une compagnie d'assurance-vie et qui ressemble à un fonds commun de placement. L'actif d'un fonds distinct est entièrement indépendant des autres avoirs de l'entreprise. La valeur des produits de fonds distincts administrés par les sociétés d'assurances de personnes a bondi d'un exceptionnel 31 %, passant ainsi de 35,6 milliards de dollars en 1996 à 46,6 milliards de dollars en 1997 (graphique 3). Comme les fonds distincts suivent le marché, leurs primes sont passées de 7,5 milliards de dollars en 1996 à 11,7 milliards de dollars en 1997, car les investisseurs ont tiré profit de l'important rendement des investissements en 1997. Cela est conforme aux tendances de l'indice de rendement global du Toronto Stock Exchange, dans lequel le gain le plus important pour la période entre 1989 et 1998 est survenu en 1997 (graphique 4). Fait intéressant, les taux de croissance ont aussi excédé 25 % en 1998 et en 1999 à cause de l'excellent rendement soutenu du marché boursier.

La modification du budget fédéral, qui est entrée en vigueur en 1996 et qui a obligé les Canadiens à faire échoir leurs régimes de retraite deux ans plus tôt, soit à l'âge de 69 ans, a pu catalyser la forte poussée des revenus de 1997. Il fallait transférer les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) en rentes ou en fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) avant la fin de l'année au

Chart 3. Segregated funds assets grew rapidly in the late 1990s

Graphique 3. L'actif des fonds distincts a augmenté rapidement à la fin des années 90

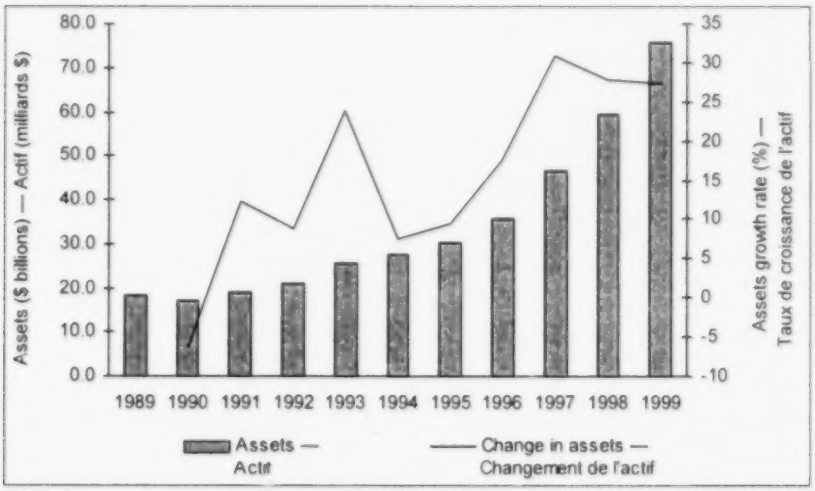
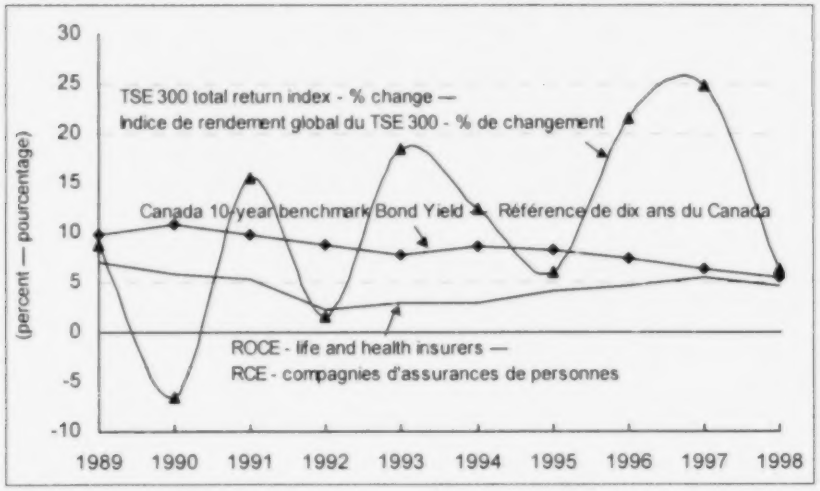


Chart 4. Returns on investment grew following the 1990-92 recession

Graphique 4. Le rendement du capital investi a augmenté après la récession de 1990 à 1992



Source: *Adapted from Financial and Taxation Statistics for Enterprises, Statistics Canada, Table 7, Catalogue no.61-219-XPB*

Source *: Adaptation de Statistiques financières et fiscales des entreprises, Statistique Canada, tableau 7, n° 61-219-XPB au catalogue*

the end of the year in which the individual turned sixty-nine. Since the reduction in the age limit for maturing RRSPs and pensions spanned two years, the size of cohort of the Canadian population making these purchases in 1996 was larger than in the preceding and following years. This factor coupled with the popularity of segregated funds meant that the management fees collected by life and health insurance providers boosted revenues extraordinarily in that year.

The 1997 increase in industry revenues corresponded with a rise in the group business segment. About 90% of group life insurance purchases involve a transfer of coverage or change of insurance carrier. Interestingly, the rise in the group business segment continued a trend in policy ownership from one where there was no correlation in premium income between individual and group insurance lines to one split almost evenly between individual and group insurance.[12] The growth of group coverage was largely due to more group health, dental care and disability plans partly or wholly paid for by employees. At the same time, growth in revenues from individual life insurance purchases arose from the increased size of the new policies. For example, the average new policy, valued at $110,000 in 1996 exceeded $150,000 in 1999.

cours de laquelle leur titulaire atteignait l'âge de 69 ans. Puisque la limite d'âge pour l'échéance des REER et des rentes de retraite s'est trouvée réduite de deux ans, le nombre de Canadiens à se procurer ces produits en 1996 a surpassé celui des années précédentes et suivantes. Ce facteur, associé à la popularité des fonds distincts, signifie que les frais de gestion exigés par les fournisseurs d'assurances de personnes ont fait grimper les revenus de cette année en flèche.

L'augmentation des revenus de l'industrie en 1997 correspond à la croissance du secteur des assurances collectives. Environ 90 % des achats d'assurances-vie collectives comprennent un transfert de la protection ou un changement de société d'assurances. Il est intéressant de remarquer que la croissance du secteur des assurances collectives a prolongé une tendance concernant la propriété des polices; cette tendance pour laquelle il n'y avait aucune corrélation entre les revenus en prime des assurances collectives et de personnes est devenue une tendance où les assurances collectives et de personnes se sont réparties presque équitablement[12]. L'augmentation de la protection collective est grandement due aux régimes de santé, de soins dentaires et d'invalidité payés en tout ou en partie par les employés. À la même période, la croissance des revenus engendrés par les achats d'assurances-vie individuelles a été causée par la valeur accrue des nouvelles polices. Par exemple, une nouvelle police moyenne évaluée à 110 000 $ en 1996 excédait 150 000 $ en 1999.

[12] *Canadian Life and Health Insurance Facts 2000 Edition*, page 6, adapted from the Office of the Superintendent of Financial Institutions. At the end of the 1998 individual life insurance represented 51.0% of total owned insurance.

[12] *Canadian Life and Health Insurance Facts, 2000 Edition*, page 6, adapté du Bureau du surintendant des institutions financières. À la fin de l'année 1998, l'assurance-vie personnelle représentait 51,0 % de toutes les assurances.

The 1997 rise in revenues brought about the industry's largest profit margin (7.1%) in the 1988-99 period, exceeding the average of 6.1% throughout the period. While profit margins tend to be narrower for life and health insurance providers than for other financial services providers, the industry's debt to equity ratios were also more modest. This is due to the lower level of risk assumed in the industry and the minimum capital and surplus requirements mandated by the regulatory authorities.[13]

La croissance des revenus en 1997 a engendré la plus importante marge bénéficiaire de l'industrie (7,1 %) pour la période comprise entre 1988 et 1999, surpassant ainsi la valeur moyenne de 6,1 % de cette période. Bien que les marges bénéficiaires des fournisseurs d'assurances de personnes aient tendance à être plus minces que celle des autres fournisseurs de services financiers, les ratios d'endettement de l'industrie étaient aussi plus modestes. Cela s'explique par le niveau de risque plus bas prévu dans l'industrie et par le montant minimal requis pour le capital et l'excédent mandaté par les organismes de réglementation[13].

Until 1997, the largest life and health insurance companies were mutual companies owned by policyholders. In the absence of common shareholders, the boards of directors are elected by the policyholders and the mutual company has no access to common stock, therefore its ability to raise capital is limited. Organizationally, life and health insurance companies can now be formed either as mutual companies or as publicly traded stock companies. The latter organizational structure permits a separation of the customer and the ownership function due to access to sources of capital outside of premium income. In 1992, regulations were changed to allow smaller insurers to become publicly traded companies. In 1997 large insurers were allowed to follow suit. Not only are there differences in the products offered by mutual insurance companies and stock insurance companies, there are also differences in voting rights and levels of dividends to policy and shareholders.

Jusqu'en 1997, ce sont les sociétés mutuelles appartenant aux titulaires de police qui étaient les compagnies d'assurances de personnes les plus importantes. En l'absence d'actionnaires ordinaires, le conseil d'administration est élu par les titulaires de police, et la société mutuelle n'a aucun accès aux actions ordinaires, limitant ainsi sa capacité d'emprunt des capitaux. Du point de vue organisationnel, les compagnies d'assurances de personnes peuvent maintenant prendre la forme de sociétés mutuelles ou de compagnies avec actions émises dans le public. Cette dernière structure organisationnelle permet une séparation du consommateur et de la fonction de propriété en raison de l'accès à des sources de capitaux autres que des revenus en prime. En 1992, les règlements ont été modifiés afin de laisser les petites entreprises d'assurances devenir des sociétés avec actions émises dans le public. En 1997, c'était le tour des grandes compagnies d'assurances. Non seulement existe-t-il des différences entre les produits offerts par les sociétés mutuelles et ceux des compagnies d'assurances par actions, mais il y a aussi des dissemblances au sujet des droits de vote et des niveaux de dividendes versés aux titulaires de police et aux actionnaires.

The demutualization of insurers coincided with changing investment mixes throughout the period. During the 1990-95 period, life insurance companies primarily invested in bonds and debentures. The average annual increase in new investments for the period was 12% for bonds and debentures and 1% for stocks. This may have been due to the relatively high interest rates for bonds coupled with their intrinsic security.[14] Following 1995, new investment in bonds and debentures retracted in favour of investments in stock portfolios (Chart 5). This is consistent with the decline in interest rates after 1996 and with an economy-wide shift to stock investments. From 1996 to 1998, investment in stocks doubled for Canadian life and health insurance companies.

La démutualisation des sociétés d'assurances a coïncidé avec les gammes changeantes d'investissements tout au long de la période. Entre 1990 et 1995, les compagnies d'assurance-vie ont principalement investi dans les obligations garanties ou non. L'augmentation annuelle moyenne des nouveaux investissements pour cette période était de 12 % pour les obligations garanties ou non et de 1 % pour les actions. Cela pourrait s'expliquer par les taux d'intérêt relativement élevés pour les obligations associées à leur faible niveau de risque[14]. Après 1995, les nouveaux investissements dans les obligations garanties ou non ont cédé la place aux investissements dans les portefeuilles d'actions (graphique 5). Cela est conforme au fléchissement des taux d'intérêt après 1996 et à un virage de l'ensemble de l'économie en faveur des investissements dans les actions. De 1996 à 1998, ce type d'investissements a doublé pour les compagnies d'assurances de personnes.

The greater emphasis on investing in stocks over the 1988-98 period permitted the Canadian life and health insurance

La grande prépondérance de l'investissement dans les actions au cours des années 1998 et 1999 a presque permis à l'industrie

[13] The Minimum Continuing Capital and Surplus Requirement (MCCSR) is a formula prescribed by the Office of the Superintendent of Financial Institutions to determine and ensure the adequacy of an insurance company's capital.

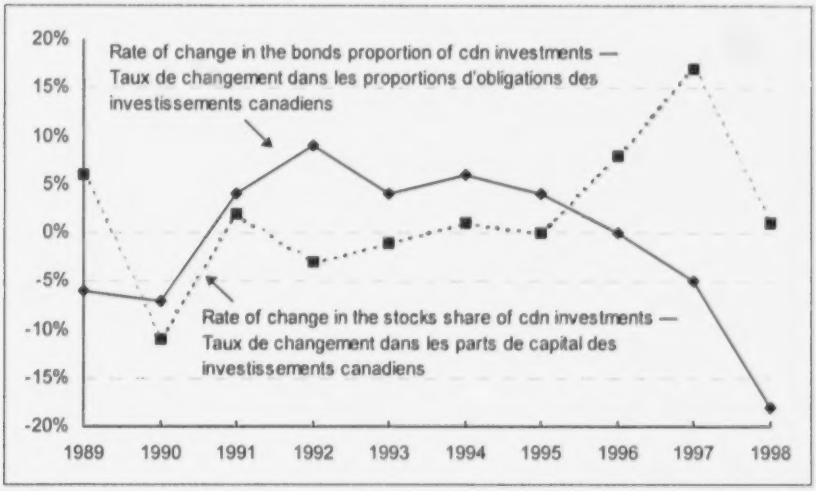
[14] The nominal interest rate was 13.1% in 1990. Source: CANSIM matrix no. 2560.

[13] Le montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent (MMPRCE) est une formule prescrite par le Bureau du surintendant des institutions financières afin de déterminer et de garantir l'adéquation du capital d'une compagnie d'assurances.

[14] Le taux d'intérêt nominal était de 13,1 % en 1990. Source : numéro de matrice CANSIM 2560.

Chart 5. Rates of change in investments by life and health insurance companies

Graphique 5. Taux de changement dans les investissements par compagnies d'assurances de personnes



industry to almost double its return on capital employed (ROCE) to 4.7% by 1998.[15] Nevertheless, the ROCE for the industry was still lower than for deposit-accepting intermediaries (7.8%) and property and casualty insurers (7.7%) in 1998.[16]

Modest employment growth

While employment figures specific to the life and health insurance industry are unavailable, there are figures for the overall insurance and related activities industry.[17] From 1988 to 1998, employment growth in the insurance industry was modest, averaging about 0.7% per year. The comparable rate for the Canadian economy during the same period was double that of the insurance industry.[18] Job losses during the 1990-92 recession were markedly more pronounced for deposit-accepting intermediaries than for insurers (Chart 6). This tendency, which continued through the 1990s, may have been due to differences in the products and services offered by the industries, and their traditional modes of delivery. Clearinghouse activities of deposit-accepting intermediaries are increasingly facilitated by technology-based modes of delivery. From

canadienne des assurances de personnes de doubler son rendement des capitaux employés (RCE) pour atteindre 4,7 % en 1998[15]. Malgré cela, le RCE de l'industrie était toujours inférieur à celui des intermédiaires de dépôts (7,8 %) et des compagnies d'assurances IARD (7,7 %) en 1998[16].

Légère croissance de l'emploi

Bien qu'aucune statistique de l'emploi dans l'industrie des assurances de personnes ne soit disponible, celles pour l'ensemble de l'industrie des assurances et activités connexes le sont[17]. De 1988 à 1998, la croissance de l'emploi a été assez modeste dans l'industrie des assurances, c'est-à-dire environ 0,7 % par année, ce qui représente à peu près la moitié du taux pour l'économie canadienne dans son ensemble[18]. Les pertes d'emploi survenues lors de la récession de 1990 à 1992 étaient beaucoup plus nombreuses chez les intermédiaires de dépôts que chez les compagnies d'assurances (graphique 6). Cette tendance, qui s'est poursuivie jusque dans les années 90, a peut-être été engendrée par les différences entre les produits et services des industries et par les modes traditionnels de distribution. Les activités des centres de traitement des intermédiaires de dépôts sont devenues beaucoup plus faciles à cause des modes de distribution technologiques. De

[15] The ratio on capital employed (ROCE) correlates income with invested capital. This ratio shows how well management has employed assets at its disposal.

[16] *Financial and Taxation Statistics for Enterprises*, 1998, Catalogue no. 61-219-XPB.

[17] Insurance and related industries includes life, health, property, casualty and reinsurance insurers.

[18] Source: Labour Force Survey (LFS). These employment figures differ from those reported in last quarter's article on property and casualty insurance. This is largely because the LFS figures also include the self-employed (including insurance agents and brokers).

[15] Le rendement des capitaux employés (RCE) établit un lien entre le revenu et les capitaux investis. Ce rendement indique si la gestion a utilisé efficacement l'actif disponible.

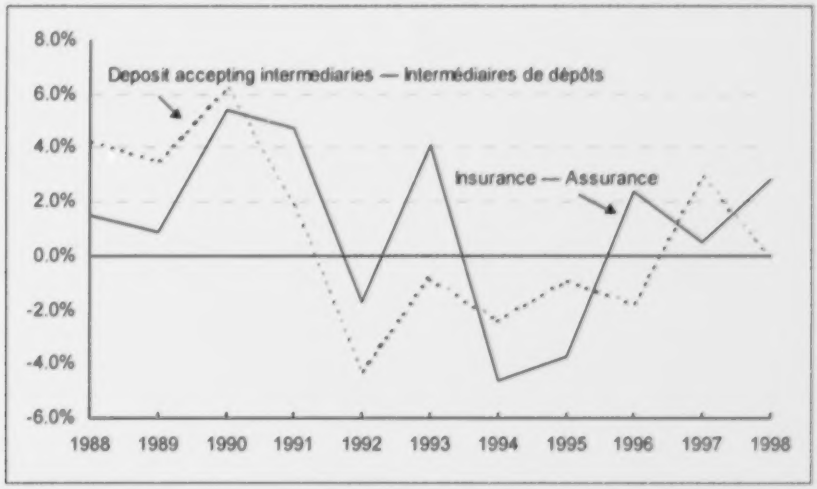
[16] *Statistiques financières et fiscales des entreprises*, 1998, n° 61-219-XPB au catalogue.

[17] L'industrie des assurances et autres activités englobe les compagnies d'assurances pour la vie, la maladie, les biens et les risques divers ainsi que les compagnies de réassurance.

[18] Source : Enquête sur la population active (EPA). Ces statistiques de l'emploi sont différentes de celles rapportées dans un article du dernier trimestre sur les assurances IARD. Cela s'explique en grande partie par le fait que les données de l'EPA incluent aussi les travailleurs autonomes (notamment les courtiers et agents d'assurances).

Chart 6. Employment growth rates

Graphique 6. Taux de croissance de l'emploi



1996 to 1997, the value of electronic financial services offered by deposit-accepting intermediaries increased 68.2% and, as a proportion of their overall revenues, electronic financial services increased from 3.0% to 4.4%.[19] This was primarily due to the greater use of automatic tellers, debit cards, telephone banking and computer banking services. With the adoption of these new technologies, deposit-accepting intermediaries became less labour–intensive relative to life and health insurers. On the other hand, insurance products and services, due to their associated actuarial assessments, were more likely to be delivered and assessed through brokerage and agent networks, which are more labour-intensive. This is also consistent with earlier findings that insurance retail providers may benefit from network economies to reduce the costs associated with commissions.[20]

Financial performance and consolidation

The return on capital employed for life and health insurers grew modestly throughout the 1990s with the largest return (5.6%) occurring in 1997. The average ROCE for the period was 3.9%. By comparison, the ROCE for the financial industries averaged 6.1%. At the same time, annuity claims have more than doubled owing to an aging demographic in Canada. Despite this, the operating profit margin for the industry remained healthy throughout the period.

1996 à 1997, la part des services financiers électroniques offerts par les intermédiaires de dépôts a augmenté de 68,2 % et, au chapitre de la proportion de leurs revenus totaux, est passée de 3,0 % à 4,4 %[19]. Cela s'explique principalement par l'utilisation accrue des guichets automatiques, des cartes de débit et des services bancaires téléphoniques et informatisés. Avec l'adoption de ces nouvelles technologies, les intermédiaires de dépôts exigent moins de main-d'œuvre pour les assurances de personnes. En revanche, les produits et services d'assurances, en raison des hypothèses actuarielles qui leur sont associées, étaient plus probablement distribués et évalués par l'entremise de réseaux de courtiers et d'agents, ce qui nécessite davantage de main-d'œuvre. Cela est également conforme aux découvertes précédentes selon lesquelles les fournisseurs d'assurances de détail peuvent tirer profit des économies résultant de la mise en réseau pour réduire les coûts associés aux commissions[20].

Rendement financier et regroupement

Le rendement des capitaux employés (RCE) des compagnies d'assurances de personnes a légèrement progressé tout au long des années 90; il a atteint sa plus grande valeur (5,6 %) en 1997. Le RCE moyen pour cette période était de 3,9 %. Par comparaison, le RCE moyen des industries financières se chiffrait à 6,1 %. À la même période, les demandes de rentes ont plus que doublé en raison du vieillissement de la population canadienne. Malgré cela, la marge bénéficiaire d'exploitation de l'industrie est demeurée bonne tout au long de la période.

[19] Results from the Survey of Deposit-accepting Intermediaries published in the Statistics Canada *Daily* on October 18, 1999.

[20] See Katz and Shapiro (1992).

[19] Résultats tirés de l'Enquête auprès des intermédiaires financiers de dépôts, publiée le 18 octobre 1999 dans *Le Quotidien* de Statistique Canada.

[20] Voir Katz et Shapiro (1992).

Equity capital in the life and health insurance industry, consisting of shareholder's and participating policyholders' equity, must be sufficient to meet all policy obligations. The net risk ratio[21] gauges a company's ability to make payments on investments along with the level of risk associated with these investments. This ratio indicates the adequacy of the industry's capital and surplus relative to its underwriting obligations, to absorb extraordinary losses. The higher the ratio the more risk the industry bears. The life and health insurance industry's net risk ratio remained close to 1988 levels (1.6:1) during the recession, before gradually subsiding to 0.7:1 by 1998 (Chart 7). Interestingly, the largest life insurers had lower net risk ratios, possibly suggesting some economies of scale which, in return, helped improve overall capitalization. The net risk ratio's decline may be due to significant industry consolidation in 1994 involving several Canadian enterprises and to the increased use of reinsurance to divest risk. The effect of the latter is accentuated when reinsurers are located and operated outside of Canada with no legal or operating ties in Canada. This is because the risk is being transferred to foreign-based reinsurers that are outside this article's scope.

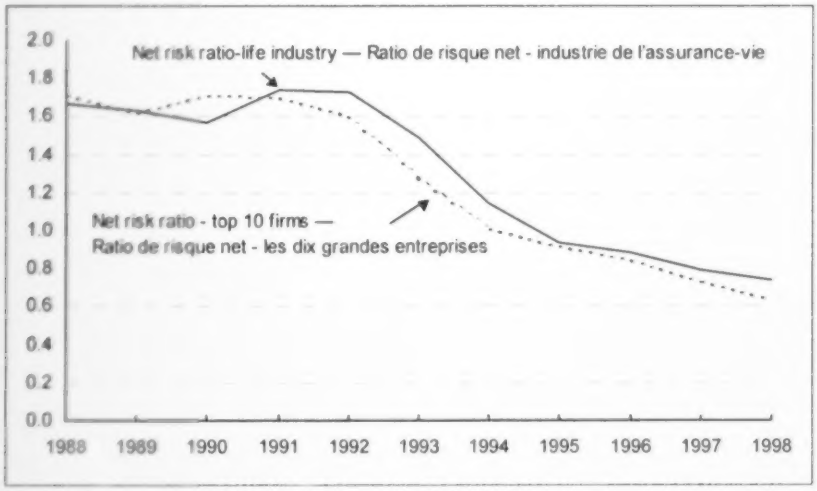
Total equity for the life and health insurance industry has increased, particularly since the mid-1990's. Propelling this was a 43% increase in total assets from 1993 to 1998.[22] On average, total assets grew more rapidly than total liabilities due to growth in assets under administration. As

Les capitaux propres de l'industrie des assurances de personnes, composés de l'avoir des actionnaires et des titulaires participants, doivent être suffisants pour faire face à tous les engagements des polices. Le risque relatif net[21] mesure la capacité de paiement et d'investissement d'une compagnie ainsi que l'importance du risque associé à ses investissements. Ce ratio indique l'adéquation du capital et de l'excédent de l'industrie avec ses obligations d'absorber les pertes extraordinaires. Plus ce ratio est élevé, plus l'industrie assume de risques. Le ratio relatif net de l'industrie des assurances de personnes est demeuré près des niveaux de 1988 (1,6:1) pendant la récession pour ensuite diminuer lentement et atteindre 0,7:1 en 1998 (graphique 7). Il est intéressant de noter que les plus grandes sociétés d'assurance-vie possédaient des ratios relatifs nets plus bas, laissant ainsi croire qu'il y a eu certaines économies d'échelle qui, en retour, ont contribué à améliorer la capitalisation globale. La baisse du ratio relatif net pourrait peut-être s'expliquer par le regroupement significatif de plusieurs entreprises canadiennes de l'industrie en 1994 et par le recours accru à la réassurance pour se départir des risques. L'incidence de ce dernier élément est accentuée lorsque les réassureurs sont situés à l'extérieur du Canada et qu'ils n'ont aucune attache juridique ou opérationnelle au pays. Cela s'explique par le fait que les risques sont transférés à des réassureurs étrangers qui se trouvent hors de la portée de cet article.

Les capitaux propres de l'industrie des assurances de personnes ont augmenté, particulièrement depuis la moitié des années 90. C'est une hausse de 43 % de l'actif total de 1993 à 1998 qui est responsable de cette augmentation[22]. En moyenne, l'actif total a augmenté plus rapidement que le passif total en raison de la

Chart 7. Net risk ratio

Graphique 7. Ratio de risque net



[21] Net risk ratio = (net premiums written)/(capital and surplus).

[22] Total assets steadily rose from 1988 and 1998 at an average annual rate of 3.7%.

[21] Le ratio de risque net = (les primes souscrites nettes) / (le capital et l'excédent).

[22] L'actif total a grimpé régulièrement de 1988 à 1998 pour atteindre un taux annuel moyen de 3,7 %.

well, the debt-to-equity ratio for the industry remained below that of other financial industries due to the Minimum Continuing Capital and Surplus Requirement (MCCSR) applied by the Office of the Superintendent of Financial Institutions to life insurance companies.

Despite the above-mentioned increase in equity in the industry, the number of life insurers operating in Canada declined from about 175 in 1988 to about 145 in 1998. This, along with an increase in the equity of the largest firms (Chart 8), suggests some consolidation occurred in the industry.

Some feel that insurers must be large full-order financial service firms with a global reach in order to remain competitive. The largest firms lead the whole industry in terms of revenue growth.[23] From 1988 to 1998 premium revenues for the largest firms annually grew by an average of 6.1% per year with the largest increases occurring after the recession.

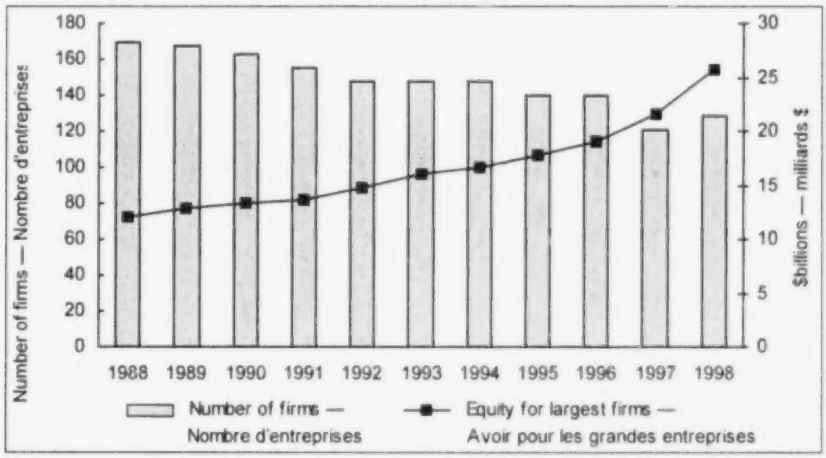
croissance des avoirs qui sont administrés. De plus, le ratio d'endettement de l'industrie est resté inférieur à celui des autres industries financières à cause du montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent (MMPRCE) appliqué aux compagnies d'assurance-vie par le Bureau du surintendant des institutions financières.

Malgré la croissance des capitaux propres de l'industrie mentionnée précédemment, le nombre de compagnies d'assurance-vie faisant des affaires au Canada est passé de 175 en 1988 à 145 en 1998. Cela, en plus d'une augmentation des capitaux propres des plus grandes sociétés (graphique 8), laisse croire que certains regroupements sont survenus dans l'industrie.

Certains sont d'avis que les sociétés d'assurances doivent être de vastes entreprises de services financiers établies partout sur la planète afin d'être concurrentielles. Les plus grandes entreprises dominent l'industrie au chapitre de la croissance des revenus[23]. De 1988 à 1998, les revenus des grandes compagnies provenant des primes ont augmenté de 6,1 % en moyenne par année et ont connu leurs plus importantes hausses après la récession.

Chart 8. Consolidation of life and health insurers

Graphique 8. Regroupement des compagnies d'assurances de personnes



Conclusions and suggestions for future work

This article revealed a mature life and health insurance industry that is changing amidst a dynamic operational environment. Much of the industry's growth is tied to

Conclusions et suggestions pour de futurs travaux

Cet article a permis de révéler une industrie des assurances de personnes mature qui évolue dans un contexte opérationnel dynamique. Une part importante de la croissance de l'industrie est

[23] Largest firms refer to the ten largest in terms of assets in Canada averaged over the period 1988 to 1998.

[23] Les plus grandes entreprises signifient les dix plus importantes compagnies au Canada au chapitre de l'actif pour la période de 1988 à 1998.

regulatory changes. A reduction in the age limit for maturing RRSPs and pensions temporarily increased the size of the cohort accounting for exceptionally robust performance in 1997. The popularity of segregated and mutual funds and their increased participation in equity markets have enabled life and health insurers to maintain their ground in an increasingly competitive financial services environment. The steady expansion of economic output that characterized the industry was due more to regulatory and demographic influences than to economic cycles. Financial services sector restructuring and, in particular, its effects on employment levels have been more dramatic for deposit-accepting intermediaries than for insurers due to differences in services offered, and the technologies used to deliver them. The evidence of industry consolidation is clear with a net decline in the number of firms even while the industry's output has grown As well, equity for the largest firms has risen as mergers and acquisitions have taken place. Whether or not this will continue remains to be seen, particularly with demutualization of some larger enterprises, a development that increasingly ties these enterprises to the volatility of capital markets.

Further amendments to the Acts governing financial services were passed in June 2001. Will these amendments accelerate consolidation in the industry? Will adoption of the holding company model for financial services mean further erosion of the pillars, or will the emergence of large single-product specialized financial service enterprises be accelerated? These are questions that can only be answered after the industry evolves in the coming years.

Statistical agencies will have to adapt quickly to industry changes and adequately account for global activity to measure the domestic components of financial services. As financial services enterprises become increasingly blurred in the financial products and services they are permitted to offer, this may make statistical measurement more difficult. Such developments may necessitate new statistical methods to complement current ones.

References

Canadian Life and Health Insurance Association. *Canadian Life and Health Insurance Facts 1993-1998*, HG 9010 A6 C32 1993-1999, Ottawa, Ontario.

Finance Canada. *Canada's Life and Health Insurers*, http://www.Fin.gc.ca/toce/1999/healthe.html, 1999.

Fixler, Dennis. "Measuring Bank Output and Prices: A Brief Review of Issues and Strategies", Bureau of Labor Statistics, June 4, 2000.

due aux modifications des règlements. La réduction de l'âge limite pour l'échéance des REER et des rentes de retraite a fait augmenter le nombre de titulaires, engendrant ainsi un solide rendement exceptionnel en 1997. La popularité des fonds distincts et communs de placement ainsi que leur participation accrue aux marchés des actions ont permis aux compagnies d'assurances de personnes de se maintenir dans un secteur des services financiers de plus en plus compétitif. L'élargissement constant de la production économique qui a caractérisé l'industrie est dû plus à des influences réglementaires et démographiques qu'à des cycles économiques. La restructuration du secteur des services financiers et, plus particulièrement, ses incidences sur les niveaux d'emploi ont été plus dramatiques pour les intermédiaires de dépôts que pour les compagnies d'assurances en raison des différences entre les services offerts et les technologies de distribution de ces services. Le regroupement de l'industrie est manifeste avec la baisse évidente du nombre d'entreprises au moment même où la production de l'industrie augmente. De plus, les avoirs des grandes entreprises se sont accrus à mesure que sont survenues des fusions et des acquisitions. Il reste à savoir si cela se poursuivra, particulièrement avec la démutualisation de certaines grandes entreprises, un développement qui lie de plus en plus ces entreprises à la volatilité des marchés financiers.

De nouvelles modifications aux lois sur services financiers ont été adoptées en juin 2001. Ces modifications accéléreront-elles le regroupement de l'industrie? L'adoption du modèle de société de portefeuille pour les services financiers entraînera-t-elle une érosion plus importante des piliers ou l'arrivée de vastes entreprises de services financiers spécialisés à produit unique sera-t-elle précipitée? Ces questions n'auront pas de réponses avant l'évolution de l'industrie au cours des prochaines années.

Les organismes de statistiques devront s'adapter rapidement aux changements de l'industrie et prendre en compte de manière adéquate l'activité globale afin de mesurer les composantes nationales des services financiers. Comme les entreprises de services financiers deviennent de plus en plus floues sur les produits et services financiers qu'il leur est possible d'offrir, cela pourrait compliquer la prise de mesures statistiques. Des développements semblables pourront nécessiter de nouvelles méthodes statistiques qui compléteront celles qui existent déjà.

Références

Canadian Life and Health Insurance Association. *Canadian Life and Health Insurance Facts 1993-1998*, HG 9010 A6 C32 1993-1999, Ottawa, Ontario.

Finance Canada. *L'industrie canadienne des assurances de personnes*, http://www.Fin.gc.ca/tocf/1999/healthf.html, 1999.

Fixler, Dennis. "Measuring Bank Output and Prices: A Brief Review of Issues and Strategies", Bureau of Labor Statistics, 4 juin, 2000.

Katz, L.M. and Shapiro, C. "Product Introduction with Network Externalities", *Journal of Industrial Economics XL*: 55-83, 1992.

Office of the Superintendent of Financial Institutions, Financial Statements of Firms, http://www.OSFI-BSIF.ca, 1999.

Rosenbaum, A. "Creative Insurers Searching for Shareholder Value", *Insurance Insider*, June 2001.

Statistics Canada. "Table 1, Estimates of Employment, for All employees, by Industry, Canada, Provinces and Territories", *Annual Estimates of employment, Eranings and Hours, 1987-1999*. Catalogue no. 72F0002XIB. Ottawa, Canada.

Statistics Canada. CANSIM II products. CANSIM data products are available through the Statistics Canada website: http://www.statcan.ca.

Statistics Canada (March 2000). *Corporations Returns Act, 1997: Foreign control in the Canadian Economy*. Catalogue no. 61-220-XPB. Ottawa, Canada: Minister of Industry.

Statistics Canada (December 2000). *Financial and taxation statistics for enterprises 1988*, Catalogue no. 61-219-XPB Ottawa, Canada: Minister of Industry.

Statistics Canada (November 1999). *Financial Performance Indicators for Canadian Business*, Vol.1: Medium and Large Firms, Reference Year 1988. Catalogue no. 61F0058-XPE. Ottawa, Canada: Minister of Industry.

Stone and Cox (May 2001). *2001 General Insurance Register*. Stone and Cox Limited, Toronto, Canada.

Tarek Harchaoui. *A General Profile of the Canadian Insurance Business*, Statistics Canada, IOFD, April 30, 1997.

Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector September, 1998: *Improving the Regulatory Framework*, Background Paper #5. Department of Finance: Ottawa, Canada. http://finservtaskforce.fin.gc.ca.

Vella, M.A. "Deposit-Accepting Intermediaries: Activities and Economic Performance", *The Daily*, Statistics Canada, October 18, 1999.

Katz, L.M. et Shapiro, C. "Product Introduction with Network Externalities", *Journal of Industrial Economics XL*: 55-83, 1992.

Bureau du surintendant des institutions financières. Financial Statements of Firms, http://www.OSFI-BSIF.ca, 1999.

Rosenbaum, A. "Creative Insurers Searching for Shareholder Value", *Insurance Insider*, juin 2001.

Statistique Canada. "Tableau 1, Estimations de l'emploi, pour l'ensemble des salariés, par industrie, Canada, provinces et territoires", *Estimations annuelles de l'emploi, des gains et de la durée du travail*, 1987-1999, n° 72F0002XIB au catalogue. Ottawa, Canada.

Statistique Canada. CANSIM II. Les données de CANSIM sont disponibles dans le site Web de Statistique Canada : http://www.statcan.ca.

Statistique Canada (mars 2000). *La loi sur les déclarations des personnes morales, 1997: Contrôle étranger de l'économie canadienne*, n° 61-220-XPB au catalogue. Ottawa, Canada : Ministre de l'industrie.

Statistique Canada (décembre 2000). *Statistiques fiscales et financières des entreprises, 1988*, n° 61-219-XPB au catalogue. Ottawa, Canada : Ministre de l'industrie.

Statistique Canada (novembre 1999). *Indicateurs de performance financière des entreprises canadiennes*, volume1 : Entreprises de taille moyenne et grande, année de référence 1988, n° 61F0058-XPF au catalogue. Ottawa, Canada : Ministre de l'industrie.

Stone and Cox (mai 2001). *2001 General Insurance Register*. Stone and Cox Limited, Toronto, Canada.

Tarek Harchaoui. *A General Profile of the Canadian Insurance Business*, Statistique Canada, DOFI, 30 avril, 1997.

Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, septembre, 1998 : *L'amélioration structurelle de la réglementation*, Document d'information #5. Ministère des finances : Ottawa, Canada. http://finservtaskforce.fin.gc.ca.

Vella, M.A. "Intermédiaires financiers de dépôts : activités et performance économique, 1997", *Le Quotidien*, Statistique Canada, 18 octobre, 1999.

Analytical Paper Series

No.

1. *Business Services, Part 1: Evolution*
   George Sciadas
2. *Business Services, Part 2: The Human Side*
   George Sciadas
3. *Final Purchase, Growing Demand: The Canadian Funeral Services Industry*
   John Heimbecker
4. *Strategic R&D Alliances*
   Antoine Rose
5. *The Demand for Telecommunication Services*
   Dora Mozes et George Sciadas
6. *Television: Glorious Past, Uncertain Future*
   Tom Gorman
7. *The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business*
   Tarek M. Harchaoui
8. *Human Resources in Science and Technology in the Services Sector*
   Emmanuelle Avon
9. *Access to the Information Highway*
   Paul Dickinson and George Sciadas
10. *Temporary Help Service Industry: Its Role, Structure and Growth*
    Daood Hamdani
11. *Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business*
    Tarek M. Harchaoui
12. *Research and Development in a Service Economy*
    F. D. Gault
13. *Access to the Information Highway: The Sequel*
    Paul Dickinson and George Sciadas
14. *Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector*
    Daood Hamdani
15. *How Resilient is the Services Sector to Recession?*
    Don Little

Série de documents analytiques

N°

1. *Services aux entreprises, Partie 1: Évolution*
   George Sciadas
2. *Services aux entreprises, Partie 2: L'aspect humain*
   George Sciadas
3. *Achat final, accroissement de la demande: Les entreprises de services funéraires au Canada*
   John Heimbecker
4. *Alliances stratégiques de R-D*
   Antoine Rose
5. *La demande de services de télécommunications*
   Dora Mozes and George Sciadas
6. *La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain*
   Tom Gorman
7. *L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers*
   Tarek M. Harchaoui
8. *Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services*
   Emmanuelle Avon
9. *Accès à l'autoroute de l'information*
   Paul Dickinson et George Sciadas
10. *Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance*
    Daood Hamdani
11. *Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes*
    Tarek M. Harchaoui
12. *Recherche et développement dans une économie fondée sur les services*
    F. D. Gault
13. *Accès à l'autoroute de l'information : la suite*
    Paul Dickinson et George Sciadas
14. *Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services*
    Daood Hamdani
15. *Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?*
    Don Little

16. *Re-engineering Growth: A Profile of the Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services Industry*
Shirley Beyer and Anne Beaton

17. *The Software Development and Computer Services Industry: An Overview of Developments in the 1990s*
Sirish Prabhu

18. *The Emergence of Logistics Services: Measurement Issues*
Irwin Bess and Larry McKeown

19. *Job Gains and Job Losses: A Study of the Service Sector*
Daood Hamdani

20. *Leasing Services Industries in the 1990s*
Randy Smadella

21. *"Can I Help You?": The Rise in Household Spending on Services*
Don Little and Renée Béland

22. *Are Jobs Less Stable in the Services Sector?*
Andrew Heisz and Sylvain Côté

23. *Entertainment Services: A Growing Consumer Market*
Louise Earl

24. *Employment and Remuneration in the Services Industries since 1984*
Don Little

25. *Room Utilization in the Traveller Accommodation Industry*
Larry McKeown, Samuel Lee and Michael Lynch

26. *The Gambling Industry: Raising the Stakes*
Katherine Marshall

27. *Getting Connected or Staying Unplugged: The Growing Use of Computer Communications Services*
Paul Dickinson and Jonathan Ellison

28. *Challenges Facing Canada's Internet Service Providers; A Snapshot from a Survey of ISPs*
Norah Hillary and Gord Baldwin

16. *Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques*
Shirley Beyer et Anne Beaton

17. *L'industrie de la production de logiciels et des services informatiques : un aperçu de l'évolution dans les années 1990*
Sirish Prabhu

18. *L'émergence des services logistiques : questions de mesure*
Irwin Bess et Larry McKeown

19. *Gains et pertes d'emplois : une étude du secteur des services*
Daood Hamdani

20. *Le secteur des services de location au cours des années 1990*
Randy Smadella

21. *«Puis-je vous aider?» : la hausse des dépenses des ménages pour les services*
Don Little et Renée Béland

22. *Les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire?*
Andrew Heisz et Sylvain Côté

23. *Les services de divertissement : un marché de consommation en croissance*
Louise Earl

24. *Emploi et rémunération dans le secteur des services depuis 1984*
Don Little

25. *Utilisation des chambres dans le secteur de l'hébergement des voyageurs*
Larry McKeown, Samuel Lee et Michael Lynch

26. *Jeux de hasard : miser gros*
Katherine Marshall

27. *Être branché ou ne pas l'être : Croissance de l'utilisation des services de communication par ordinateur*
Paul Dickinson et Jonathan Ellison

28. *Enjeux auxquels sont confrontés les fournisseurs canadiens de services Internet : survol tiré d'une enquête des FSI*
Norah Hillary et Gord Baldwin

29. *Specialized Big-Box Stores*
Eric Genest-Laplante

30. *Innovation in the Engineering Services Industry*
Daood Hamdani

31. *Profile of Canada's Travel Agency Industry*
Adib Farhat

32. *Food Services Competition in the 1990s*
Don Little and Leslie Bennett

33. *Characteristics and Performance of Hotels and Motor Hotels*
Gaston Lévesque and Don Little

34. *An Updated Look at the Computer Services Industry*
Jamie Carson

35. *Canada's Funeral Services Industry in the 1990's*
Michelle Rotermann

36. *The Services Industries and Trade in Services*
Christine Roy

37. *An Overview of the Specialized Design Services Industry*
Klarka Zeman

38. *Consolidation in the Property and Casualty Insurance Industry During the 1990s*
Christine Hinchley

39. *Adapting to Change: The Life and Health Insurance Industry amidst a Changing Financial Services Landscape*
Mario A. Vella and Rosario Faubert

29. *Les magasins spécialisés à grande surface*
Eric Genest-Laplante

30. *L'innovation dans les services d'ingénierie*
Daood Hamdani

31. *Profil du secteur des agences de voyages du Canada*
Adib Farhat

32. *La concurrence dans les services de restauration durant les années 90*
Don Little et Leslie Bennett

33. *Caractéristiques et performance des hôtels et des hôtels-motels*
Gaston Lévesque et Don Little

34. *Un nouveau regard sur l'industrie des services informatiques*
Jamie Carson

35. *L'industrie canadienne des services funéraires dans les années 90*
Michelle Rotermann

36. *Les industries de service et le commerce des services*
Christine Roy

37. *Vue d'ensemble du secteur des services spécialisés de design*
Klarka Zeman

38. *Regroupement dans le secteur de l'assurance de biens et de risques divers durant les années 1990*
Christine Hinchley

39. *S'adapter aux changements : l'industrie des assurances de personnes dans un contexte de services financiers en évolution*
Mario A. Vella et Rosario Faubert